



Ny klädaffär i Långnäs



Ring 801 64 till Gun-Britt och kom överens om tid och plats för klädvisning.

Gun-Britt Wikström är inne på sin andra säsong som klädförsäljare. Hon säljer dansktillverkade kvalitetskläder, dels på så kallade "hempartyn" men även hemifrån. Uppe på vinden har hon inrett med speglar och ställningar för kläderna och där det finns gott om plats att prova.

Gun-Britt blev bekant med kläderna på jobbet då det var en visning där, när hon hörde att förra återförsäljaren skulle sluta tog hon chansen. Hon driver inte företaget i första hand med vinstintresse utan för att hon älskar kläder, det är jätteroligt att ha på sidan om sitt vanliga jobb intygar Gun-Britt. "Jag träffar så många trevliga människor när jag åker runt, människor som jag aldrig annars skulle råka på." Det finns ca fem återförsäljare i Norrbotten idag och i Luleå är Gun-Britt ensam, det gör kläderna ganska unika.

Försäljningen fungerar som postorder, med fördelen att kunden har möjlighet att prova kläderna först; för att få rätt storlek och känna på kvalitén. Vissa varor tar Gun-Britt hem till direktförsäljning.

"Man märker tidigt, säger hon, vilka varor som blir populära."

Annars är leveranstiden ca två veckor. Just nu pågår vinterrean och Gun-Britt säljer ut fjolårets kläder till reducerat pris och då är det naturligtvis direktförsäljning som gäller.

När jag hälsar på för att prata med henne om företaget går hon i väntans tider; Vår- och sommarkollektionen kommer snart! "Det ser jag fram emot mycket!" säger Gun-Britt och ler. Och innan februari månads utgång ska förhoppningsvis kläderna vara på plats. Damkläder i all ära, den här typen av för-

säljning är typiskt kvinnlig, men det finns kläder för män också, de är precis som damkläderna välmatchade rakt igenom. Och hemtextilier, det mesta går i linne och naturfärger, allt är stilenligt och snyggt. Och inte nog med det; glas och porslin finns också, perfekta presenter till någon man tycker om.

Jag rekommenderar ett besök, eller varför inte ett hemparty med några kompisar. Enklast är att ringa till Gun-Britt och komma överens om tid och plats.

Tack till Arne och Anna

I flera års tid har bygdegården varit något av ett skötebarn för Arne och Anna Holmgren, nu när de tackar för sig, vill vi naturligtvis visa vår uppskattning för "väl utfört värv" och tacka dem. ALBUF gör det med en blomma. Samtidigt hoppas vi på ett lika fint samarbete med Liko som tar över skötsel och uthyrning av gården.

Den nittonde julmarknaden

Som traditionen bjuder var det julmarknad i Alviks bygdegård under skyltsöndagen 2003. För nitton år sedan bestämde sig Yvonne Johansson för att starta upp marknaden och alltsedan dess har sörbyborna kunnat fynda julklappar av närproducerade varor, sådana som inte finns i var mans hem.

I år fanns tio utställare på plats. Katarina Johansson är en av dem som säljer på sin originalitet, hon målar bland annat postlådor och där kan man få sitt eget hus avmålat. Hon berättar att hon får hjälp av sin bror som snickrar lådorna, sedan motivmålar hon och lackar dem. Det tar cirka en vecka att färdigmåla och hon måste göra det grundligt eftersom lådorna ska tåla både väder och vind. Katarina har också med sig lite skyltar som hon har till direktförsäljning, annars blir det mest beställningar för hennes del.

Barnen i årskurs fem sålde både godis och fika, de samlar pengar till klassresan, lägerskola i Munkviken, som de ska göra på höstterminen i sexan. Föräldrarna fanns på plats och hjälpte till med försäljningen, alla verkade nöjda med dagen och en av eleverna gav ett ställtips som jag förmedlar till nästa års fikaförsäljare. Mockarutor, "Alla vill ha mockarutor!"

"Det är godis och hembakt bröd som säljer bra", berättade Anna Holmgren som varit med sedan 1996, och det är just vad hon sålde, när jag kom till marknaden hade hon redan tomt på bordet. Allt hade gått åt. Egentligen hade hon tänkt trappa ner



Marknaden täckte in allt från marsipangrisar och Alvikstomtar till trasmattor och postlådedekorationer. Allt egentillverkat.

och inte alls vara med i år, men när barnbarnen kom och bad var det svårt att säga nej. Det fanns fler veteraner på plats, Judith Karlsson sålde sina hemvävda dukar och dotterns vackert stickade sockor och vantar. Greta Thurffjell som vävt mattor är förmodligen den som varit med längst av alla, arton år och många mattor har det blivit.

Alvikstomtar och marsipangrisar från Sunderby Folkhögskola. Idrottstjejerna i AIK hade tillverkat egen glögg som de smaksatt med bland annat lingon och rabarber. Här fanns också pannlappar, torkade blomsterarrangemang, prydnader, krukor mm. Det mesta, slår det mig, är egentillverkat. Och allt fanns som behövdes för att ge en känsla av att julen var i antågande.

Sedan sex år tillbaka är det Inger Nilsson som håller i trådarna för marknaden, på hennes bord finns tomtar och julpynt. Det har varit ett normalår på besökande- och försäljningssidan, däremot har det varit färre utställare än det brukar, berättar Inger. Och hon liksom jag ser redan fram emot nästa julmarknad som då tjuugo-årsjubilerar. Med förhoppning om en fullbokad och välbesökt bygdegård

Text och foto Susanna Selberg



"Femmans Kafé" stod för fika och godis. Överskottet går till en klassresa.

Allehanda

Nu utger vi Allehanda igen. I det här numret fokuserar vi på några av de kvinnliga företagarna i Alvik-Långnäs.

Susanna Selberg - Ny redaktör

Liten butik med stort sortiment

Hjortgården - Den lilla affären med de många sakerna. Hjortgården hette Hjortgården redan i början på 1800-talet, det vill säga långt innan Per och Maud Moritz flyttade in för tolv år sedan och 1997 gjorde det till en butik. Att det blev en prydnadsaffär i det före detta soldathemmet beror främst på Mauds eget intresse för just prydnader. Det började när hon som arbetslös gick en starta-eget-kurs där hon fick stöd och hjälp. Efter en resa till södra Sverige började planerna ta form. Söderut är det vanligare med gårdsbutiker och Maud lät sig inspireras, gjorde marknadsundersökning och drog igång hela projektet.

Med en lämplig lokal på gården var ett av hindren borta. Mitt i byn, mitt i fyrkanten.

Maud sköter i princip hela affären själv, allt från inköp och bokföring till försäljning. Men, säger hon, du måste skriva om min man också, utan honom skulle det inte gå. Han sköter markservicen och hjälper mig att hämta saker när jag har kunder.

Kunderna kommer främst från fyrkanten och det är inte ovanligt att tjej/damgäng packar ihop sig i en bil och kör in till Alvik för att shoppa. Hjortgården attraherar främst kvinnliga kunder men en och annan man hittar också hit, berättar Maud. Hon lever gott på sitt goda rykte om mycket saker till bra priser. Förutom privatpersoner säljer hon också till olika företag och landstinget.

Med en monter på Kallax flygplats och en hemsida på nätet växer nu kundunderlaget och Maud har tankar på postorderförsäljning, tyvärr säger hon, är frakten ofta lika dyr som produkten.

Inköpen görs främst på mässor och hon koncentrerar sig på bra, prisvärda produkter från de stora leverantörerna, idag har hon 20-talet. Med tiden har hon utvecklats till en "hård förhandlare" för det som är svårast, berättar Maud och skrattar, är att inte förköpa sig, det finns så mycket som är fint och det är inte alltid så lätt att veta vad som går hem i Alvik. Själv deltar hon i två mässor per år; Hantverkermässan, som är den största i Sverige, och Hem ljuva hem-mässan, båda i Luleå.

Prydnadsbranschen är säsongsbetonad, jul och sommar är de bästa perioderna. Butiken är inget hon lever på och det är skönt att inte ha den pressen, fortsätter hon sitt berättande. "Lärarjobbet gör att jag kan slappna av rent ekonomiskt. Buti-



Interiör från Hjortgården. Maud sköter i princip hela affären själv, allt från inköp och bokföring till försäljning.

ken har jag för att det ger en guldkant på tillvaron, för att jag lär känna så många människor och för den uppskattning jag får från byborna."

Fördelarna med att ha butiken på gården är många, lägre priser än konkurrenterna, flexibilitet i öppethållanden, och så berättar hon om när det en sommarsöndag kom två bussar med pensionärer. Per guidade hälften av resenärerna i trädgården (som de hade i början) medan den andra hälften såg sig om i affären, sedan skiftade de grupper.

"Det finns en bra gemenskap oss kvinnliga företagare emellan här i byn. Vi håller kontakt och tipsar om varandras butiker när det kommer långväga gäster (som inte känner till byn). Här finns ingen Jantestämning, vi har så olika produkter och vet att vi alla vinner på att samarbeta. Det enda jag egentligen saknar är ett café, särskilt sommartid, många kunder frågar efter det, och att vi ska samarbeta än mer i framtiden, till exempel med gemensam marknadsföring."

Text och foto Susanna Selberg

Akvarellsugen till hösten?

Är du intresserad av att gå, eller leda en akvarellkurs i Alvik till hösten? Antingen en intensivkurs under en helg eller en speciell dag i veckan ca tio träffar. Hör av dig till mig så kan vi starta en grupp om vi blir nog många. Susanna Selberg, tfn: 801 99.



ÅRSMÖTE

Bygdegården söndag 15/2 kl 18.00

- **Tillbakablick på 2003 som Årets by**
- **Framtidsfrågor för Alvik-Långnäs**
- **Trafiksäkerhetslösningar**
- **Årsmötesförhandlingar m m**

*Alla är välkomna! Vi bjuder på fika. Kom och bry dig!
Vi har många angelägna frågor!*

STYRELSEN

I både glädje och sorg

Vi ställer upp och förmedlar telegram i samband med bemärkelsedagar, bröllop, begravningar etc. Vi ställer också upp med tips på lämpliga formuleringar. Behållningen av verksamheten går oavkortat till angelägna byaprojekt.

ALVIK-LÅNGNÄS TELEGRAMFÖRMEDLING

Astrid Olsson Tel. 0920 - 303 39

Alvik-Långnäs Allehanda

Ansvarig utgivare: Ove Nordlander
Utgivare: Alvik Långnäs Byautvecklingsförening
Redaktion: Ove Nordlander, Susanna Selberg
Textredigering /Layout: Ove Nordlander
Tryck: Universitetstryckeriet, Luleå

Kontakttelefon:
Susanna Selberg 0920 - 801 99
Ove Nordlander 0920 - 803 55